

## Zuhören

### Die Aktivität des Zuhörers in der partnerschaftlichen Kommunikation

**Partnerschaftliches Argumentieren** und Diskutieren verlangt auch vom Hörer eine aktive Beteiligung. Zuhören ist eine Form dieser aktiven Beteiligung.

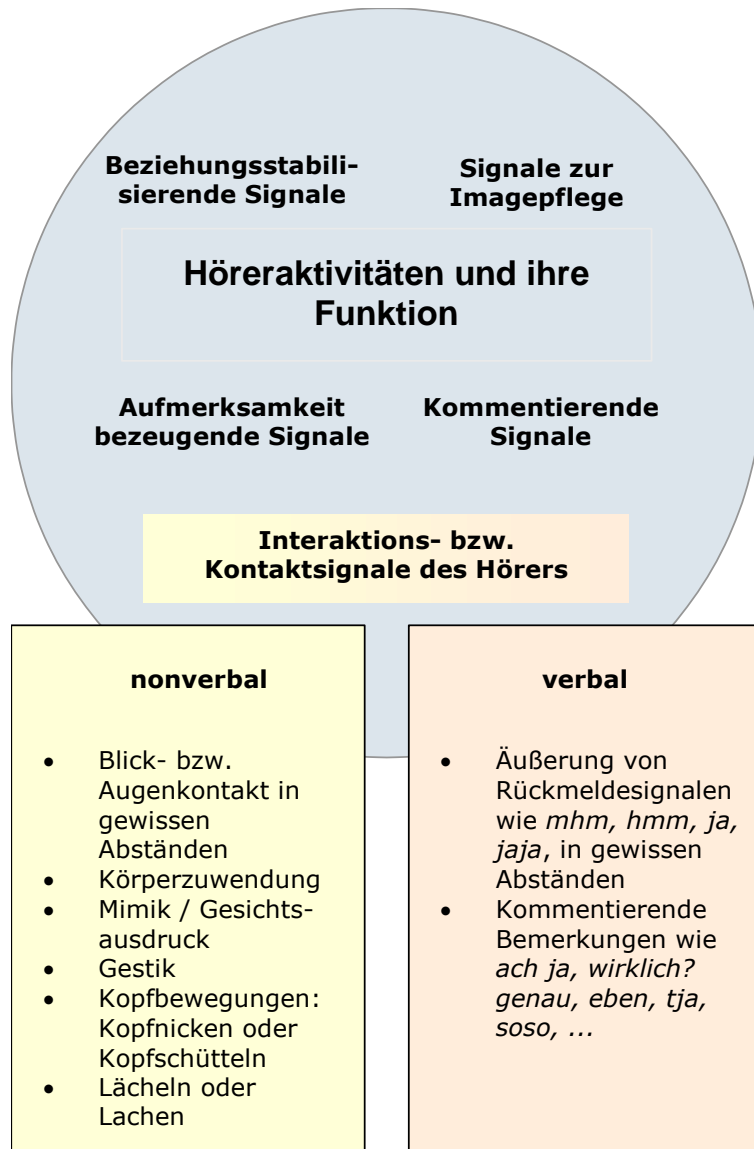
**Zuhören ist eine Aktivität des Hörers** und diese Aktivität kann sich verbal, aber häufiger sogar nonverbal (durch Körperhaltung, Mimik und Gestik) zeigen. Von den verschiedenen Höreraktivitäten sind die **Interaktions- bzw. Kontaktsignale** beim so genannten **Hörer-Feedback** besonders wichtig.

Die Art, wie man zuhört, hat maßgeblichen Einfluss auf den Verlauf einer argumentativen Auseinandersetzung. Allerdings geschieht die Art und Weise, wie wir als Hörer in einem Gespräch parallel zu dem Gesagten Rückmeldung geben, meistens mehr oder weniger automatisch. Dadurch entzieht es sich oft unserer direkten Steuerung. Aber natürlich kann man auch nur den "guten" Zuhörer vortäuschen, insbesondere wenn, wie im Fall eines Telefongesprächs, andere nonverbale Signale den Sprecher am anderen Ende der Leitung nicht erreichen.

Signale, mit denen wir als Hörer dem Sprecher unsere

Aufmerksamkeit bezeugen oder das Gesagte kommentieren, wirken sich direkt auf jedes Gespräch und damit auch auf eine argumentative Auseinandersetzung aus. Besondere Bedeutung haben beim so genannten **Hörer-Feedback** z.B. folgende Höreraktivitäten:

- Wird einem Sprecher vom Hörer eine (subjektiv) zu geringe Aufmerksamkeit geschenkt, so kann dies zu Verunsicherungen und Ärger seitens des Sprechers führen. Konsequenz daraus kann sein, dass nun der Sprecher selbst die Initiative ergreift und mit entsprechenden Signalen (Rückfragen und tag-questions wie nicht wahr? o. ä.) nun seinerseits das gewünschte Hörer-Feedback bei nächster Gelegenheit einfordert.



- Wem als Sprecher wahrnimmt, dass seine Zuhörer Stirnrunzeln, d.h. die Stirn in Falten legen, sieht sich unter Umständen veranlasst, seine gemachten Aussagen zu präzisieren, zu erläutern, mit weiteren Argumenten "nachzudoppeln" u. ä.

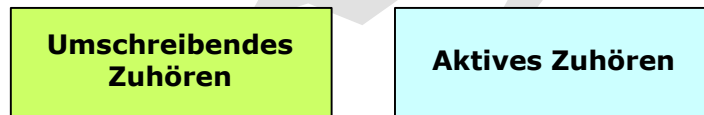
## Arten des Zuhörens

Man kann vier verschiedene Arten des Zuhörens unterscheiden:

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• eigentl. Auftakt zum eigenen Sprechen</li> <li>• Floskeln: Ich verstehe,... - Ja, da haben Sie recht, aber...</li> <li>• Pseudo-Zuhören</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufmerksamkeit hör- u. sichtbar zeigen</li> <li>• kommentieren-der Blick-kontakt</li> <li>• Zuhörfloskeln: Mhm, so, Ja...</li> </ul> |
|---|---|



### Arten des Zuhörens



- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Soeben Gehörtes mit eigenen Worten wiedergeben</li> <li>• Rückmeldung darüber, wie das Gesagte verstanden worden ist</li> <li>• Kontrollierter Dialog</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• in Worte fassen, was gefühlsmäßig in den Äußerungen mitschwingt</li> <li>• Eingehen auf die Gefühle des anderen</li> </ul> |
|---|---|

(nach: Weisbach 1994,  
Gert Egle/www.teachSam.de –  
lizenziert unter CC-BY-SA 4.0  
International license

## Arbeitsanregungen:

1. Erklären Sie: Warum entziehen sich viele Hörer-Feedback-Signale der Wahrnehmung des Hörers?
2. Stellen Sie die verschiedenen Arten des Zuhörens in Rollenspielen dar.